

## 2317 システナ

逸見 愛親 (ヘンミ ヨシチカ)

株式会社システナ社長

### 今後の成長に向けて積極的な先行投資を実施

#### ◆利益額・利益率ともに大幅アップ

当社は、昨年4月にシステムプロとカテナが合併してできた。1年経過後のグループ会社の変更点としては、連結子会社であったアドバンスト・アプリケーションを売却し、新たにスマートフォン向けアバターSNS・ソーシャルゲームの企画・開発・運営を行うGaYaを設立、また、各種通信ハードウェアをOEMでメーカーなどに納入しているIDYを買収し、子会社化している。持分法適用会社としては、Google Appsのアプリケーションを開発しているリトルソフトが加わった。

2011年3月期の連結業績は、構造改革により、利益額・利益率ともに大幅にアップした。売上高は減収となったが、営業利益は前期比23.2%増、経常利益は21.8%増、当期純利益は52.8%増となった。なお、当期純利益の増加率が大きい、これは子会社の売却や旧カテナの不動産売却による利益が加算されたためである。業績予想との比較では、売上高が8%減となったが、営業利益は8%増、経常利益は9.8%増、当期純利益は42.2%増となった。

セグメント別売上高については、メーカーやキャリアに対してAndroidを使ったスマートフォンの開発支援などを行うモバイル高速データ通信事業が予想比17.7%増と好調であった。情報システム事業では、金融機関向けの基幹業務システムの開発やネットビジネス(EGサイト、電子書籍など)向けのシステム構築を行っているが、当期は金融機関向けが苦戦し、予想比14.3%減となった。ITサービス事業では、システムを運用するオペレータの派遣、コールセンター要員の派遣、ITヘルプデスク業務などを行っており、当期はほぼ計画どおりに推移した。一方、サーバー、パソコン、ソフトウェアなどの販売を行うソリューション営業は予想比15.9%減となった。

営業利益を予想と比較すると、モバイル高速データ通信事業は40.9%増、情報システム事業は29.7%減となった。ITサービス事業は構造改革の成果で収益率が向上し、263.4%増となった。ソリューション営業は17.7%減であった。

資産の状況としては、借入金の圧縮を目的として土地・建物を売却したため、有形固定資産が14億円減少した。投資その他の資産についても、アドバンスト・アプリケーションの売却などにより13億円減少した。アドバンスト・アプリケーションは、日本アイ・ビー・エムとの合併で設立した子会社である。旧カテナの情報システム部門において、他の顧客との兼ね合いにより、日本アイ・ビー・エムと直接取引することが難しかったことから設立したが、現在は直接取引が可能となっているため、子会社を持つ意味がなくなった。そこで、本体の成長分野に投資する目的で売却した。負債については、借入金の返済44億円を中心に62億円を圧縮した。有利子負債は期初から半減し、実質無借金となっている。自己資本比率は期初から15.8ポイント改善し58.1%となった。

## ◆震災の影響を織り込んだ業績予想

2012年3月期の業績予想については、震災の影響などにより見通しを立てるのが難しいことから、固い数字を出した。ただし、予想を発表した後、明るい情報も入ってきているため、これをボトムに上積みしていきたいと考えている。

通期業績予想の売上高は前期比14.4%減、営業利益は14.0%減、経常利益は13.8%減、当期純利益は51.1%減を見込んでいる。現在、キャリアが被災地の基地局の復旧に注力しているため、新機種の採用が遅れている。メーカーも部品の調達に苦労したことから、端末の投入が難しくなっているが、6~7月を底に、回復してくるとみている。そのため、業績予想は、下期の数字が大きくなっている。

セグメント別売上高については、モバイル高速データ通信事業で前期比8.3%増を見込んでいる。情報システム事業は、子会社の売却などにより50.3%減となる。ITサービス事業では6.7%減、ソリューション営業では0.7%減を見込んでいる。エアー・クラウド推進事業については、震災の影響で追い風が吹いているため、112.1%増を予想した。コンシューマサービス事業は、子会社のGaYaなどが行っている事業であり、前期はサービス開始準備の段階であったが、今期からサービスを開始し、下期から課金が始まるため、206.4%増を計画している。

## ◆反転攻勢に向けた事業戦略

モバイル高速データ通信事業では、今期を3年後の飛躍に向けた先行投資の年と位置付けており、キャリア案件の強化、ハードウェアへの取り組み、オフショア体制の強化、認証マークへの取り組みを積極的に行っていく。

事業環境としては、各社が開発拠点の移設、発電機の準備などで震災に対応しており、スマートフォン需要も底堅いことから、6~7月を底に、9月から反転攻勢に入るとみている。当社では、反転への対策として、キャリア向けの提案に力を入れていきたいと考えている。現在、キャリアの独自サービスをメーカーが入れたがらなくなってきたため、当社としては、先行投資と強力な営業体制で攻め込んでいきたい。今期の業績予想には織り込んでいないが、キャリア向け開発への進出で、初年度の売上4億円、利益0.7億円、3年後の売上30億円、利益6億円を目標に掲げている。

オフショア体制の強化としては、中国企業と合併で設立したiSYS(北京)をフルに活用していく。なお、iSYSは資本金が100万米ドル、当社の出資比率は35%である。ハードウェアへの取り組みは、買収したIDYを活用して今期から開始する。認証マークへの取り組みは、海外の企業と協力して進めており、今後、キャリアやメーカーへの提案を行っていく。

情報システム事業については、成熟分野で社員の平均年齢が高く、金融機関以外の業務にリソースを割り振ることができない子会社と部門を売却した。今後は成長分野へシフトする。今期が構造改革の第2期目となるが、一時的な体制縮小から、グローバルな開発体制で生き残り勝つために、中国合併会社によるオフショア開発を推進していきたい。

狙っているマーケットは、保険統合対応、電子書籍システムなどであり、当社の持つモバイル、ポータル、金融分野における開発スキルおよびマネジメント力とIDYの持つ端末ハードウェアの企画力を生かして、システムの企画段階から保守まで、トータルソリューションの提案を行っていきたい。なお、保険統合については、震災の影響で軒並み延期されているが、中止にはなっていないため、下期には立ち上がるとみている。

ITサービス事業については、成長軌道確立の年とする。現在は、「英語を話せるエンジニア」をキーワードに高収益化を目指して改革中である。全員営業と更なる付加価値アップで生産性向上を図っており、外資系企業や海外展開を考えている国内企業に対応するため、英語のスキルを持った人材を積極採用し、ITの知識を社内でも教育していきたいと考えている。また、東日本大震災の影響で関西圏にサポートセンターを移す動きが活発化しているため、大阪でもこのITサービス事業を立ち上げる準備を進めていく。2011年3月期の営業利益率は5.5%であったが、今期は7.2%を計画している。目標利益率は10%以上としている。

ソリューション営業では、顧客や事業の整理を進めており、売上高は大幅に減少したが、収益性は向上した。今後は、開発、運用、クラウドやモバイルへの展開、コンシューマ事業への展開など他の事業分野の営業力を強化し、ALL システム精鋭の営業部隊という位置付けで事業を推進していく。合併当時 160 名程度であった人員が、現在は 80 名となっており、精鋭部隊といえる組織になったため、利益を出せる体制が整ったと考えている。

エアークラウド推進事業では、新規顧客の開拓に注力しており、すでに Google Apps では新たに 3,000 本のライセンス販売が決まっている。2013 年 3 月期の黒字化を目指していたが、震災の影響でクラウドサービスへの移行を検討する企業が急増し、追い風が吹いているため、今期に黒字化する可能性がある。

財務・経理部門の目標としては、2013 年 3 月期末の借入金ゼロ、自己資本比率 70%以上を掲げている。有利子負債を削減してバランスシートのスリム化を図り、今後のグローバル化を見据えた積極的な M&A に資金を活用していきたい。

### ◆新子会社 GaYa を設立

2010 年 11 月に設立した GaYa は、当社とシンクロジックが大株主となっており、ソーシャルネットワーキング事業、ソーシャルゲーム事業を行っている。当社には資金が潤沢にあり、シンクロジックにはオンラインゲームの開発ノウハウがあるため、これらを強みとしてサービスを展開していきたい。5 月 17 日にソーシャル・ネットワーキング・サービスを開始し、スマートフォン向けアプリを 1 タイトルリリースした。年内に 8 タイトルのリリースを予定しており、2 億円を先行投資する計画である。今期の連結業績が前期を下回る大きな要因は、この先行投資だが、初年度 50 万人の会員登録を目標とし、今期末には単月黒字化を達成したいと考えている。2012 年 7 月に 100 万人の会員登録を目標とするが、Android 端末の普及が予想以上に進んでいるため、前倒して達成する可能性もある。

今後の展開としては、SNS 機能を追加する。コンテンツと SNS 機能の充実でユーザー数を拡大し、魅力的なアイテムを SNS やゲームで連携させ、収益につなげていきたい。また、雑誌連動企画など、PR 活動を強化していく。

(平成 23 年 5 月 19 日・東京)